



Munich Personal RePEc Archive

Diaspora remittances social status and inequality

Jellal, Mohamed

Al Makrîzi Institut D'économie, Rabat , Morocco

15 July 2014

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/57325/>

MPRA Paper No. 57325, posted 15 Jul 2014 13:17 UTC



DIASPORA TRANSFERTS STATUT SOCIAL ET INÉGALITÉ

Mohamed Jellal

Al Makrîzi Institut D'économie , Rabat

Version très Préliminaire Juillet 2014

Résumé

Nous présentons un modèle théorique qui élargit le champ des préférences sociales des familles représentatives des migrants. Cette extension théorique nous permet de montrer que si certaines familles pauvres reçoivent des transferts de leurs membres migrants et que la culture psycho-sociale s'impose à la composition de leur consommation, alors en présence de forte inégalité sociale, ces pauvres familles auront tendance à consommer davantage de biens de luxe ou ostentatoires afin de tenter de masquer à court terme leur réelle position hiérarchique sociale. Ce résultat théorique semble expliquer le fait majeur selon lequel la masse des transferts de fonds est allouée à la consommation plutôt à l'investissement productif.

Mots Clés : Diaspora, Transferts, Consommation, Inégalité, Statut Social.

1.Introduction

Les transferts de la masse des fonds envoyés par la diaspora originaire des pays en développement sont par les faits d'un montant considérable. Cependant, il n'existe pas à notre connaissance d'évidence claire sur le lien entre l'envoi des transferts de fonds, l'organisation de la structure sociale, le désir d'une position au sein de la hiérarchie sociale et la réduction nette de la pauvreté. En effet, la littérature a largement montré, qu'en général, la masse des transferts de fonds, est principalement allouée par les ménages à la consommation. Bien qu'il reste à définir de manière exacte la composition de cette consommation, on peut observer que les transferts de fonds sont peu utilisés à des fins d'investissements productifs que sont la santé et l'éducation par exemple et qui conduisent à réduire à long terme la pauvreté endémique.

A cette fin, Il nous reste ainsi à comprendre le type de comportement de consommation et d'investissement des ménages des pays en voie de développement (Banerjee et Duflo 2010). La littérature moderne sur le développement économique a mis en exergue le rôle fondamental des préférences sociales et ou les interactions sociales (Jellal et Rajhi 2003, Jellal 2014 entre autres) afin de mieux saisir le comportement effectif des agents économiques. Ce papier est un essai d'éclairage théorique nouveau à propos du comportement psycho-social des ménages récipiendaires des transferts de fonds de la diaspora.

En effet, afin de comprendre le fait selon lequel la part de la consommation dans les transferts de fonds est considérable, on est nécessairement conduit à prendre en compte les interactions sociales issues de la prévalence des normes et croyances culturelles. En clair, il s'agit de bien saisir les principaux motifs d'ordre psycho-sociaux du type de consommation des ménages recevant les transferts. La théorie économique a bien montré que la consommation ostentatoire peut dans certains cas servir de manière symbolique, selon le système de valeurs culturel, à signaler une position des individus dans la hiérarchie sociale.

La prise en considération de cette dimension culturelle nous semble assez importante. Elle pourrait nous fournir une explication de la composition des dépenses de consommation des ménages qui reçoivent des transferts financiers de leurs membres de la diaspora. C'est à l'introduction de cette dimension qu'est consacrée l'approche théorique de ce papier.

2-Modèle

On considère une économie représentant composée de familles ayant un migrant représentatif et dont les relations sont régies par les comportements suivants :

Selon le contrat familial de migration, Le migrant envoie des transferts de fonds à sa famille selon les normes sociales héritées et que nous considérons comme une donnée.

On suppose que les préférences sociales du migrant représentatif est donnée par les préférences suivantes :

$$V = U(w - \psi R) - \theta N(\bar{R} - R) \quad (1)$$

Où U est l'utilité provenant de la consommation du migrant avec $U' > 0$ et $U'' < 0$, w est le niveau du salaire d'emploi offert par le pays hôte, R est le montant de transfert de fonds et ψ est le coût unitaire de ce transfert, $N(.)$ est une fonction désignant la sanction si le migrant décide de dévier du montant requis par la norme et qui est \bar{R} avec θ un paramètre donnant le poids de cette norme culturelle (ou psychologique). On suppose que cette fonction de sanction est croissante convexe et on peut avancer plusieurs interprétations à propos de cette norme de sanction:

Elle peut émaner d'un coût psychologique du sentiment interne lié à la culpabilité issue de la tentation de rupture du contrat familial.

Elle peut aussi provenir de la sanction sociale issue du réseau social du migrant de son groupe de référence.

Cette représentation culturelle du comportement du migrant représentatif, peut, éventuellement expliquer la stabilité des transferts et semblent parfois indépendant des conditions de la famille.

Le transfert optimal est donné par l'optimisation suivante :

$$\text{Max}_{0 \leq R \leq w} V = U(w - \psi R) - \theta N(\bar{R} - R)$$

Le transfert optimal est donné par la condition de premier ordre :

$$V'(R) = -U'(w - \psi R) + \theta N'(\bar{R} - R) = 0 \quad (2)$$

De cette condition marginale on obtient les résultats suivants :

Proposition 1

Il existe un niveau seuil de la norme culturelle au dessus duquel les migrants sont incités à envoyer des transferts à leurs famille et ce niveau seuil est donné par : $\theta^0 = \frac{U'(w)}{N'(\bar{R})}$ avec :

$$R = 0 \quad \forall \theta < \theta^0 \quad \text{et} \quad R > 0 \quad \forall \theta \geq \theta^0$$

Preuve :

On a la condition d'équilibre donnée par :

$V'(R) = -U'(w - \psi R) + \theta N'(\bar{R} - R) = 0$, ainsi le migrant représentatif n'est incité à envoyer un transfert de fonds positif que si et seulement si la valeur marginale de l'envoi d'un transfert est positive soit:

$$V'(R = 0) = -U'(w) + \theta N'(\bar{R}) > 0 \quad (3)$$

Ou encore si et seulement si : $\theta > \theta^0 = \frac{U'(w)}{N'(\bar{R})}$

Ce qui démontre le résultat annoncé.

Ce premier résultat nous montre que le migrant n'est incité à envoyer un transfert financier à sa famille que si l'utilité marginale de sa consommation est inférieure à la sanction marginale de la déviance par rapport à la norme culturelle. Ainsi, c'est l'intensité culturelle ou

le degré de la pression de la sanction sociale qui est déterminant dans l'incitation des migrants à envoyer des transferts de fonds à leur famille. Cette pression est probablement liée aux structures culturelles familiales qui sont basées sur l'esprit de collectivisme ou familialisme et la hiérarchie, traits culturels qui prévalent dans les pays en voie de développement (Jellal 2014). En outre, on peut aussi imaginer que les familles sont différenciées par leur degré de négociation avec leur membre migrant et que ce degré est corrélé avec l'intensité de la norme interne familiale.

Proposition 2

Les déterminants du transfert financier optimal sont donnés par les statiques comparées suivantes :

$$\forall \theta > \theta^0 = \frac{U'(w)}{N'(\bar{R})} \quad \text{on a } R = T(w, \psi, \theta, \bar{R}) \quad \text{avec :}$$

$$\frac{dT}{dw} > 0, \frac{dT}{d\psi} < 0, \frac{dT}{d\theta} > 0 \quad \text{et} \quad \frac{dT}{d\bar{R}} > 0$$

Preuve :

Posons :

$$E(R, w, \psi, \theta, \bar{R}) = -U'(w - \psi R) + \theta N'(\bar{R} - R) = 0$$

De la condition de second ordre on a $\frac{\partial E}{\partial R} < 0$, et du théorème des fonctions implicites on obtient :

$$\text{Sign} \frac{dT}{dw} = \text{Sign} \frac{\partial E}{\partial w} = -U'' > 0, \text{Sign} \frac{dT}{d\psi} = \text{Sign} \frac{\partial E}{\partial \psi} = RU'' < 0$$

$$\text{Sign} \frac{dT}{d\theta} = \text{Sign} \frac{\partial E}{\partial \theta} = N'(\cdot) > 0, \text{ et}$$

$$\text{Sign} \frac{dT}{dR} = \text{Sign} \frac{\partial E}{\partial R} = \theta N''(\cdot) > 0$$

L'interprétation et intuitions des résultats de nos statiques comparées se présentent comme suit:

Si le migrant reçoit un salaire élevé, il est incité naturellement à envoyer çà sa famille un large transfert de fonds $\frac{dT}{dw} > 0$, en revanche si le coût direct associé à l'envoi du transfert est élevé, cela va l'inciter à baisser le montant du transfert financier , $\frac{dT}{d\psi} < 0$.

Ensuite la taille du transfert est aussi déterminée par du montant requis par la norme culturelle ; autrement dit plus ce montant exigé est élevé, plus large sera le transfert $\frac{dT}{dR} > 0$ afin d'éviter la sanction laquelle est contingente à l'intensité de cette norme culturelle , $\frac{dT}{d\theta} > 0$

3. Le Comportement de la Famille du Migrant

Dans le pays d'origine, la famille du migrant a un revenu moyen issu des ses actifs qui est donné par le montant y . Selon le niveau de l'intensité de la norme sociale régissant le contrat du lien familial, la distribution du revenu disponible global Y des familles est donnée par :

$$Y(\theta) = \begin{cases} y & \forall \theta < \theta^0 \\ y + T(\theta) & \forall \theta \geq \theta^0 \end{cases} \quad (4)$$

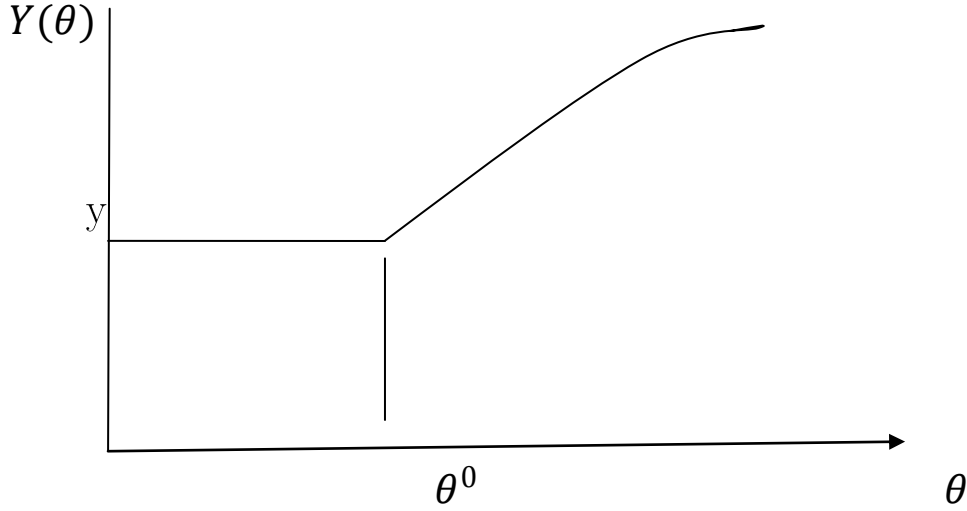


Fig. 1 Distribution du revenu des familles

Cette distribution du revenu global potentiel nous dit que, les familles qui ont un lien très fort avec leur membre migrant obtiennent des transferts de fonds venant augmenter leurs revenus disponible, ce qui crée ex post de l'inégalité inter familles ayant ex ante le même revenu.

Dans la modélisation économique standard de la littérature sur la migration et les transferts de fonds, les préférences individuelles sont généralement supposées indépendantes et représentées par une fonction d'utilité, dite absolue. Le postulat d'utilité absolue exprime l'idée selon laquelle le bien-être des familles récipiendaires est fonction de leur propre niveau de vie quel que soit leur contexte social.

Bien qu'il constitue un point de référence dans l'analyse économique, ce postulat d'utilité absolue ne permet pas d'interpréter différents

types d'interaction sociale entre agents économiques, ni d'interpréter leur motivation personnelle à accumuler la richesse. Il existe au moins deux approches d'études empiriques qui concluent à un résultat incompatible avec ce postulat. La première approche courant présente des études macro-économiques qui essaient de démontrer l'absence de corrélation positive entre la satisfaction moyenne agrégée des habitants d'un pays et le revenu par habitant (Easterlin, 1974).

Ce grand paradoxe apparent se base sur l'argument selon lequel que le bien-être devrait être apprécié au niveau relatif plutôt qu'absolu (Franck ,1985). En effet, les agents économiques comparent leur niveau de vie à un niveau de référence, ainsi le bien-être peut être alors associé à l'effet de comparaison. La seconde approche est de nature microéconomique (Clark et Oswald [1996]) et montre que le bien-être est négativement corrélé avec une variable de référence servant de point focal de comparaison sociale. Plus généralement, la quête d'une position sociale est devenue un vaste champ de recherches socio-économiques (Rauscher 1997, Corneo et Jeanne 1997, 1999, , Jellal et Rajhi 2003, Long et Shimomura ,2004). Les travaux empiriques étudient aussi l'effet de comparaison entre différents individus dans la consommation, ou la richesse (Veblen [1899], Duesenberry [1949]). En effet, Veblen [1899] associe directement la quête d'un statut social dans la hiérarchie sociale à la consommation ostentatoire ou de luxe qui signale un effet de démonstration sociale dans la consommation.

Ces considérations de nature théorique et empirique nous conduisent à élargir le champ des préférences des familles des migrants. En effet, on suppose maintenant que chaque famille représentative consomme un panier de deux biens : un bien agrégé ou composite H , qui peut comprendre la santé et l'éducation ou tout

investissement productif , et un autre bien ostentatoire ou dit de luxe noté L. Ce dernier bien est symbolique et désigne une consommation ostentatoire à la Veblen ayant pour objet un effet de démonstration sociale directe.

On suppose que le bien être de la famille est donné par le système de préférence suivant :

$$B(\theta, H, L) = \phi \left(\frac{y+R(\theta)}{y^*} \right) \text{Log}(H) + \gamma \text{Log}(L) + S \left(\frac{L}{\bar{L}} \right) \quad (5)$$

où $\phi \left(\frac{y+R(\theta)}{y^*} \right)$ est le poids accordé à la consommation du bien H ce poids est supposé fonction du revenu relatif de la famille par rapport à un revenu de référence y^* qui peut être le revenu moyen du pays, avec $\phi'(\cdot) > 0$, enfin $S(\cdot)$ est fonction du statut social procuré par la consommation du bien ostentatoire relativement au niveau moyen consommé.

L'inégalité ressentie par le ménage représentatif est indiquée par l'indice donné par le rapport suivant $I(R(\theta)) = \frac{y^*}{y+R(\theta)} \geq 1$.

Cette description signifie que les familles relativement pauvres valorisent davantage les biens ostentatoires.

La famille représentative maximise son bien être sous la contrainte budgétaire suivante :

$$y + R(\theta) = pH + L \quad (6)$$

Où p est le prix relatif du bien numéraire H. Ainsi le programme d'optimisation de la famille est donné par :

$$\begin{aligned} \text{Max}_{H,L} B(\theta, H, L) &= \phi \left(\frac{y + R(\theta)}{y^*} \right) \text{Log}(H) + \gamma \text{Log}(L) + S \left(\frac{L}{\bar{L}} \right) \\ \text{sc : } \quad y + R(\theta) &= pH + L \end{aligned} \quad (7)$$

La solution de programme est donnée par la condition du premier ordre suivante :

$$\frac{\phi}{H} = \gamma \frac{p}{L} + \frac{pS'(1)}{L} \quad (8)$$

Avec $L = \bar{L}$ à l'équilibre et la contrainte budgétaire :

$$y + R(\theta) = pH + L$$

on obtient immédiatement de ces deux relations la quantité optimale de la dépense du bien numéraire qui est donnée par :

$$D(\theta)_h = pH(\theta) = \frac{\phi \left(\frac{y+R(\theta)}{y^*} \right) (y+R(\theta))}{\gamma + S'(1) + \phi \left(\frac{y+R(\theta)}{y^*} \right)} \quad \forall \theta \geq \theta^0 \quad (9)$$

la dépense optimale du bien du luxe est donnée par :

$$D(\theta)_l = L(\theta) = \frac{(\gamma + S'(1))(y+R(\theta))}{\gamma + S'(1) + \phi \left(\frac{y+R(\theta)}{y^*} \right)} \quad \forall \theta \geq \theta^0 \quad (10)$$

Et les quantités pour les familles sans transferts sont données par :

$$d(\theta)_h = pH(\theta) = \frac{\phi \left(\frac{y}{y^*} \right) y}{\gamma + S'(1) + \phi \left(\frac{y}{y^*} \right)} \quad \forall \theta < \theta^0 \quad (11)$$

$$d(\theta)_l = L(\theta) = \frac{(\gamma + S'(1))y}{\gamma + S'(1) + \phi \left(\frac{y}{y^*} \right)} \quad \forall \theta < \theta^0 \quad (12)$$

La principale question à élucider est celle de savoir si les transferts de fonds envoyés par la diaspora, servent à être alloués au bien composite ou plutôt à la dépense désirée du bien ostentatoire pour un effet de démonstration. Cette question est fondamentale car elle rejoint le débat de savoir si les transferts de fonds ont un effet clair sur la réduction de la pauvreté.

De même, cette question est associée à l'examen de l'effet de l'inégalité structurelle sur le comportement des ménages les plus pauvres et donc à la persistance de l'inégalité sociale.

Ainsi, pour répondre à cette question, il s'agit de connaître théoriquement la réponse de la quantité optimale de la dépense quant à un accroissement des transferts de fonds,

$$D(R(\theta))_h = \frac{\phi\left(\frac{y + R(\theta)}{y^*}\right)(y + R(\theta))}{\gamma + S'(1) + \phi\left(\frac{y + R(\theta)}{y^*}\right)}$$

Posons $\nu = \gamma + S'(1)$ et $Y = y + R(\theta)$ avec $\frac{dY}{dR(\theta)} = 1$ d'où :

$$D(Y)_h = \frac{\phi\left(\frac{Y}{y^*}\right)}{\nu + \phi\left(\frac{Y}{y^*}\right)} \cdot Y \quad (14)$$

Cette expression désigne la part de la consommation du bien composite en fonction du budget élargi du ménage et est fonction de l'indice de l'inégalité qui est donné par $I(Y) = \frac{Y}{y^*} \geq 1$ pour les ménages classés pauvres.

Définition les notations suivantes :

Posons $z = \frac{Y}{y^*}$ et notons l'élasticité suivante :

$$\epsilon_z^\phi = \frac{\phi'(z)z}{\phi(z)} \quad \text{et} \quad \epsilon_Y^I = \frac{I'(Y)Y}{I(Y)}$$

Par conséquent, l'impact d'un accroissement du transfert de fonds sur la composition de la consommation du ménage est donné par :

$$= \frac{D'(Y)_h \left(\phi\left(\frac{Y}{y^*}\right) + Y\phi'\left(\frac{Y}{y^*}\right) d\left(\frac{Y}{y^*}\right) \frac{1}{dy} \right) \left(v + \phi\left(\frac{Y}{y^*}\right) \right) - \phi'\left(\frac{Y}{y^*}\right) d\left(\frac{Y}{y^*}\right) \frac{1}{dy} Y\phi\left(\frac{Y}{y^*}\right)}{\left(v + \phi\left(\frac{Y}{y^*}\right) \right)^2}$$

Donc on le signe de l'impact comme suit :

$$Sign D'(Y)_h = Sign \left[v + \phi\left(\frac{Y}{y^*}\right) - v\epsilon_z^\phi \cdot \epsilon_Y^I \right] \quad (15)$$

De cette fondamentale relation on a la principale proposition comme suit :

Proposition 3

En présence de forte inégalité sociale, les transferts de fonds peuvent accroître la consommation du bien ostentatoire si et seulement :

$$v\epsilon_z^\phi \cdot \epsilon_Y^I > v + \phi\left(\frac{Y}{y^*}\right)$$

Preuve :

Elle s'obtient directement de :

$Sign D'(Y)_h = Sign \left[v + \phi \left(\frac{Y}{y^*} \right) - v\epsilon_z^\phi \cdot \epsilon_Y^I \right] < 0$ si et seulement si $v + \phi \left(\frac{Y}{y^*} \right) < v\epsilon_z^\phi \cdot \epsilon_Y^I$ ce qui démontre le résultat annoncé.

Ce résultat nous semble très important et novateur par rapport à résultats de la littérature sur l'effet en général des transferts de fonds.

3.Conclusion

Notre modèle théorique a élargi le champ des préférences sociales des familles des migrants ce qui nous permis de montrer que si certains ménages pauvres reçoivent des transferts de leurs membres migrants et que la culture sociale affecte la composition de leur consommation, alors en présence de forte inégalité sociale, ces pauvres ménages auront tendance à consommer davantage de biens de luxe ou ostentatoires afin de tenter de masquer à court terme leur réelle position hiérarchique sociale.

Ainsi l'envoi des transferts de fonds devient un moyen aidant plus à l'effet de démonstration contre le sentiment de privation psychosociale qu'un moyen d'investissement dans des biens directement productifs qui ont pour impact de réduire à long terme le degré de pauvreté. Ce résultat théorique confirme certains des résultats empiriques à propos de la persistance de la pauvreté endémique dans les pays en développement. Notre agenda de recherche actuel consiste à étendre davantage notre modèle à la prise en compte de la dynamique ainsi qu'à la stratégie empirique pour tester ses principales prédictions théoriques.

Références

- Adams, R. and Page, J. (2005) Do international migration and remittances reduce poverty in developing countries?, *World Development*, 33, 1645-1669.
- Bagwell, L. S. and Bernheim B. D. (1996) “Veblen Effects in a Theory of Conspicuous Consumption,” *American Economic Review* 86, 349-73.
- Banerjee, A. and Newman, A. (1993) “Occupational choice and the process of development,” *Journal of Political Economy* 101, 274-98.
- Banerjee, A. and Duflo, E. (2007) “The Economic Lives of the Poor,” *Journal of Economic Perspectives* 21, 141-167.
- Banerjee, A. and S. Mullainathan (2007) “Climbing Out of Poverty: Long Term Decisions under Income Stress,” BREAD working paper.
- Banerjee, A. and S. Mullainathan (2008) “Limited Attention and Income Distribution.” *American Economic Review* 98: 489—93.
- Basu, Kaushik (1989) “A Theory of Association: Social Status, Prices and Markets,” *Oxford Economic Papers* 41, 653-71.
- Becker, G. S. and Tomes, N. (1979) “An Equilibrium Theory of the Distribution of Income and Intergenerational Mobility,” *Journal of Political Economy* 87, 1153-89.
- Becker, Gary S., and Luis Rayo (2006) “Peer Comparisons and Consumer Debt,” *The University of Chicago Law Review* 73, 231-248.
- Benabou, R. (1996) “Equity and efficiency in human capital investment: the local connection,” *Review of Economic Studies* 63, 237-64.

Bloch, F., V. Rao, and S. Desai (2004) "Wedding Celebrations as Conspicuous Consumption: Signaling Social Status in Rural India," *The Journal of Human Resources* 39, 675-695.

Charles, K. K., Hurst, E., and Roussanov N. (2009) "Conspicuous Consumption and Race," *The Quarterly Journal of Economics*, 124, 425-467.

Chung, E. and E. Fischer (2001) "When Conspicuous Consumption Becomes Inconspicuous: The Case of Migrant Hong Kong Consumers," *Journal of Consumer Marketing* 18, 474-87.

Clark, A. E., and A. J. Oswald (1996) "Satisfaction and Comparison Income," *Journal of Public Economics* 56, 359—381.

Corneo, G., and O. Jeanne, . [1997], On relative wealth effects and optimality of growth, *Economics Letters*, 54, 87-92.

Corneo, G., and O. Jeanne (1997) "Conspicuous Consumption, Snobbism and Conformism," *Journal of Public Economics* 66, 55-71.

Cole, H. L., G. J. Mailath, and A. Postlewaite (1992): "Social Norms, Savings Behavior, and Growth," *Journal of Political Economy*, 100, 1092-1125.

De Fraja, G. (2009) "The Origin of Utility: Sexual Selection and Conspicuous Consumption" *Journal of Economic Behavior and Organization*, 72, 51-69

Duesenberry, J. S. (1949) *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard University Press: Cambridge, MA.

Ebeke, C. and Le Goff, M. (2010) Impact des envois de fonds des migrants sur les inégalités de revenu dans les pays en développement, *Revue Economique*, 61, 1051-1074.

Easterlin, R. A. (1974) . " Does Economic Growth Improve the Human Lot ? Some Empirical Evidence ", in *Nations and Households in Economic Growth* :

Essays in Honour of Moses Abramovitz, éd. par P. David et M. Reder. New York : Academic Press, pp. 89-125.

Frank, R. H. (1985) "The Demand for Unobservable and Other Nonpositional Goods," American Economic Review 75, 101-16.

Heffetz, O. (2009) "A Test of Conspicuous Consumption: Visibility and Income Elasticities" miméo Cornell University

Hopkins, E. and Kornienko, T. (2006) "Inequality and Growth in the Presence of Competition for Status", Economics Letters, 93, 291—296.

Ireland, N. J. (1994) "On Limiting the Market for Status Signals." Journal of Public Economics 53, 91-110.

Jellal, M. et T. Rajhi (2003). " Croissance et Statut Social" , Revue d'Économie Politique, 113, 87103.

Jellal ,M. (2014) " Behavioral Economics of Remittances ", miméo Al Makrîzi Institut d'économie, Rabat

Jellal ,M. (2014) " Remittances under Incomplete Information ", miméo Al Makrîzi Institut d'économie, Rabat

Jellal ,M. (2014) " Remittances Uncertainty and Prudence ", miméo Al Makrîzi Institut d'économie, Rabat

Jellal ,M. (2014) " Identity Assimilation and Remittances ", miméo Al Makrîzi Institut d'économie, Rabat

Layard, R. (1980), Human satisfaction and public policy, Economic Journal, 94,737-750.

Leibenstein, H. (1950), Bandwagon, Snob and Veblen effects in the theory of consumer's demand, Quartely Journal of Economics, 64, 183-207.

Long, N. V. et K. Shimomura (2004) “ Relative Wealth, Status Seeking and Catching-Up ” , Journal of Economic Behavior and Organization, 53,529-542.

Luttmer, E. (2005) “Neighbors as negatives: Relative earnings and well-being,” Quarterly Journal of Economics 120, 963—1002.

Mookherjee, D. and Ray, D. (2003). ‘Persistent inequality.’ Review of Economic Studies, 70, 369-393.

Rao, Vijayendra. (2001a.), "Poverty and Public Celebrations in Rural India." Annals of the American Academy of Political and Social Science 563(1):85-103.

Rao, Vijayendra. (2001b.), "Celebrations as Social Investments: Festival Expenditures, Unit Price Variation and Social Status in Rural India." Journal of Development Studies , 38(1)

Rauscher, M. (1997) : Conspicuous Consumption, Economic Growth and Taxation, Journal of Economics , 66,35-42.

Smith, Adam (1759) The Theory of Moral Sentiments. Reprint., New Rochelle, NY: Arlington House, 1969.

Veblen, Thorstein (1899) The Theory of the Leisure Class. New York: Macmillan.

Weiss, Y. and Fershtman, C., 1998, Social status and economic performance: A survey, European Economic Review 42, 801-820.

